

CA1 CC 8

-74 B71

Government
Publications

[G-1]

Business and the Arts



6, 7, 11, 12
14, 15

A Background Paper

April 1974



Digitized by the Internet Archive
in 2021 with funding from
University of Toronto

[G-1]

CAI CC 8

-74 B71

Business and the Arts

A Background Paper

April 1974

[Canada]

Published and distributed by:
Canada Council, Information Services
P.O. Box 1047
Ottawa, Ontario
K1P 5V8

[General publications]

Foreword

This background paper has been prepared by the Canada Council with the assistance and guidance of a group of businessmen who acted as a planning committee for business and the arts, and whose names appear below. It contains a brief outline of the needs of the arts in Canada and stresses the importance of the business role in their development. More importantly, it proposes concrete objectives for business support of the arts by 1980.

In presenting this paper we realize that it is not the complete story, but we hope it will stimulate action on the part of business in favour of the arts. It is our conviction that in meeting the challenge proposed in this paper, business can make a profound and lasting contribution to the quality of life of Canadians.

*Edmund C. Bovey
Chairman
Planning Committee
on Business and the Arts*

M. René Amyot
Amyot, Lesage, De Grandpré and
Colas
Quebec

Mr. Edmund C. Bovey
Chairman and Chief Executive
Officer
Northern and Central Gas
Corporation Limited
Toronto

Mr. J. W. Burns
President
The Great West Life Assurance
Company
Winnipeg

Hon. J. V. Clyne
Director
MacMillan Bloedel Limited
Vancouver

Mr. Fredrik S. Eaton
President
Eaton's of Canada Limited
Toronto

Mr. Donald Harvie
Senior Vice-President
Petrofina Canada Limited
Calgary

Mr. Trevor Housser
Corporate Manager
Imperial Oil Limited
Halifax

Mr. Richard Ivey, Q.C.
Ivey and Dowlar
London

Mr. Jean Ostiguy
Crang and Ostiguy Incorporated
Montreal

Mr. John G. Prentice
Chairman
Canadian Forest Products Limited
Vancouver

Mr. Smiley Raborn, Jr.
President and Chief Executive
Officer
CanDel Oil Limited
Calgary

Synopsis

- (1) The arts in Canada need increasing support to flourish.
- (2) Additional support can come from either governments or the private sector or an appropriate combination of both.
- (3) The private sector must play an important part in the support of the arts, in order to keep the thrust of our society private rather than public.
- (4) Corporations need information about the arts, communication on the arts, and a set of goals and objectives.
- (5) For this purpose, a group of business people, in association with the Canada Council, has developed:
 - (a) a status report of current problems in the arts and the role played by private business;
 - (b) a projection as to the future needs of the arts in Canada;
 - (c) the role that the business community can play in relation to various levels of government in meeting such needs;
 - (d) the objectives for the business sector that arise from the above;
 - (e) some courses of action which could be immediately undertaken.

1. Current Situation

- Funding for the operational needs of the performing arts, museums and art galleries, and individual artists can be estimated at some 45 million dollars for 1972 based on studies made by York University and the Canada Council.
- The private sector's share represented 5 million dollars in total, of which 3.5 million dollars came from corporations.
- Capital funding of the arts is estimated at 20 million dollars a year but the ratio of private to government support is not known.
- A very small number of visual artists in Canada can live from the present market for their works of art.

2. Future Needs

- Operating needs of the arts are expected to quadruple over a five-year period to reach 175 million dollars by the early 1980's.
- Capital requirements should remain at the current annual level of 20 million dollars a year.
- The future development of markets for works of art is essential.

3. The Role of Business and Governments

- A reasonable apportionment of the funds required to meet operating and capital needs is suggested as follows for the early 1980's:

	Operating costs (per capita)	Capital costs (percentage)
Federal government	\$3	25%
Provincial government	\$2	25%
Municipal government	\$1	25%
Private sector	\$1	50%

- Corporate purchases of contemporary Canadian visual arts and corporate expenses directed to the arts are both areas of possible involvement for the business community.

4. Objectives

- In order to bridge the present gap in funding, corporate contributions to the arts must increase to 35 million dollars per year (25 operations, 10 capital) by 1980, which would represent 1% of total corporate donations at a rate of 1% of pre-tax profits.
- Corporations should be encouraged to include a 5% item in their furniture and equipment budgets for the purchase of works of art, and a 1 to 1½ % item on building costs for commissioning or purchase of major works.
- Corporate expenses related to the arts can be encouraged by promoting an interaction between the business and arts communities.

5. Courses of Action

(1) *Communication*: by means of printed information, meetings, and speeches with both business and arts people. A first step in this process is a meeting of business executives, to be held June 6, 1974 in Ottawa.

(2) *Research*: on taxation, levels of expenditure and income, pilot projects.

(3) *Planning committee on business and the arts*: to provide leadership, liaison, public relations, recommend research and evaluation.

Contents

- I. Introduction: Some Issues and Problems 6
- II. The Current Situation
 - 1. Performing arts institutions 8
 - 2. Museums and art galleries 10
 - 3. Capital expenditures 10
 - 4. Individual artists 11
 - 5. Corporate giving to the arts 12
- III. Future Prospects
 - 1. Requirements 13
 - 2. Corporate participation 14
 - a. *Direct giving to the arts*
 - b. *Corporate purchases of visual arts*
 - c. *Corporate expenses directed to the arts*
- IV. Proposals
 - 1. Corporate giving 17
 - 2. Corporate purchases of visual arts 17
 - 3. Corporate expenses directed to the arts 18
 - 4. Objectives 18
 - a. *Corporate giving to the arts*
 - b. *Corporate purchase of visual arts*
 - c. *Corporate expenses directed to the arts*
 - 5. Courses of action 18
 - a. *Communication*
 - b. *Research*
 - c. *Planning committee on Business and the Arts*
- V. Appendices
 - A. Selected Readings 20
 - B. The United States Business Committee for the Arts 21
 - C. Income Tax, Business and the Arts 23

I Introduction: Some Issues and Problems

Art has flourished in most societies – and in every case it has needed substantial direct financial support. The outpouring of art in the Renaissance would have been impossible without the direct support of the Church, the state, and the few wealthy individuals not connected with either. Molière could not have presented his plays, Bach could not have composed, Michaelangelo could not have painted without patronage.

Since the patron was at the same time generally the source of funds and power in the society, the principle of patronage was never questioned. In the development of modern society, however, with its large and complex commercial and governmental institutions, the sources of patronage shifted, so that decisions are now no longer made by individuals who are at one and the same time satisfying their own artistic tastes and providing public support.

Instead, the relative participation of private patronage has declined as governments and corporations have become the major sources of funds. As a result, decisions to support the arts have had to be justified socially or institutionally and without regard for the involvement in the arts of the individuals making the decisions. The bureaucrat must respond to the politician, who is reflecting voter attitudes and feelings; the corporate executive must respond to his shareholders, workers, and customers. These constraints have caused a relative vacuum in support; thus the present concern for the role of business in the arts.

During this period box office and other direct-sale revenues have only partly filled the vacuum, and unless it is intended to return to the concept of an elite audience, direct revenues cannot be expected to solve the problem.

In the late 1950s, governments in both North America and Europe began to be aware of the gap in patronage, and started to increase their support for the arts, and they have continued to do so. They will only be able to meet the demand in future, however, if there is a dramatic shift toward more government control of cultural activities.

Private corporations, controlling as they do a major block of the country's wealth, are now the only other significant source of support. The people of Canada appear to want the flourishing and exciting level of artistic activity that this country is beginning to experience. Given that this should continue, either there will have to be a significant increase in corporate support or there will be pressure on the government to supply the needed funds, presumably through increased taxation. Since audience development has produced high percentages of box office capacity, and further growth will be made in less advantaged geographic and social areas not being adequately reached, audience revenues cannot be expected to provide any relative increase in funds. Individual patronage can only be expected to decline, given the likely trend in

personal taxes. Current tax policy gives corporations a good deal of room for artistic support but no direction or priority guidelines, and corporate executives tend to be uncomfortable when forced to make value judgements for the whole society. Priorities need to be established by group decision. With the extension of direct government activity into areas where corporate support has been going – health and welfare, for example – an examination and establishment of new priorities is particularly appropriate.

Support for the arts is one more aspect of the increasingly important role of the corporation in modern life and is a significant way for corporations to exercise social responsibility. Aside from the fact that it would be consistent with contemporary North American values to keep the essential thrust of our society private rather than public, this would be better for the arts. It would save them from being overly dependent on one source for their support. Strong and positive development of the arts is much more likely if there are a number of major sources of support.)

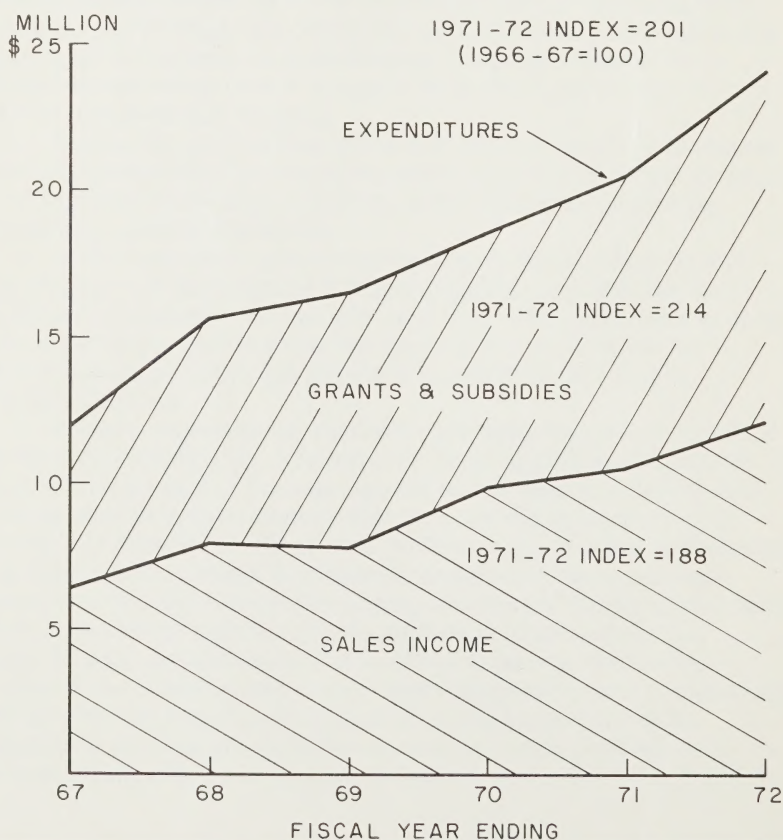
II The Current Situation

1. Performing arts institutions

While subsidization problems are to be found all through the arts, the extent of the problem is more clearly seen in the affairs of performing arts companies, for which some good data is available from a study of a group of 29 organizations that have been receiving operating support from the Canada Council for at least the past six years. Expressed in index terms with fiscal year 1966-67 equalling 100, the 1971-72 index of operating expenses for these companies stood at 201.

Figure 1

Sales income and operating expenditures of 29 performing arts organizations, 1966-67 to 1971-72



Meanwhile the index of output of the performing arts "industry", measured simply in terms of the number of performances, has risen to 162, while the attendance index has gone to 153.

The index of total sales income (almost entirely box office revenue) has risen to 188, attributable in part to the increase in audience and in part to the rise in ticket prices.

The difference between sales income and operating expenses, i.e., the total amount of grants and subsidies required to maintain solvency, has increased over the period, and in index terms stands at 214, the situation illustrated in Figure 1.

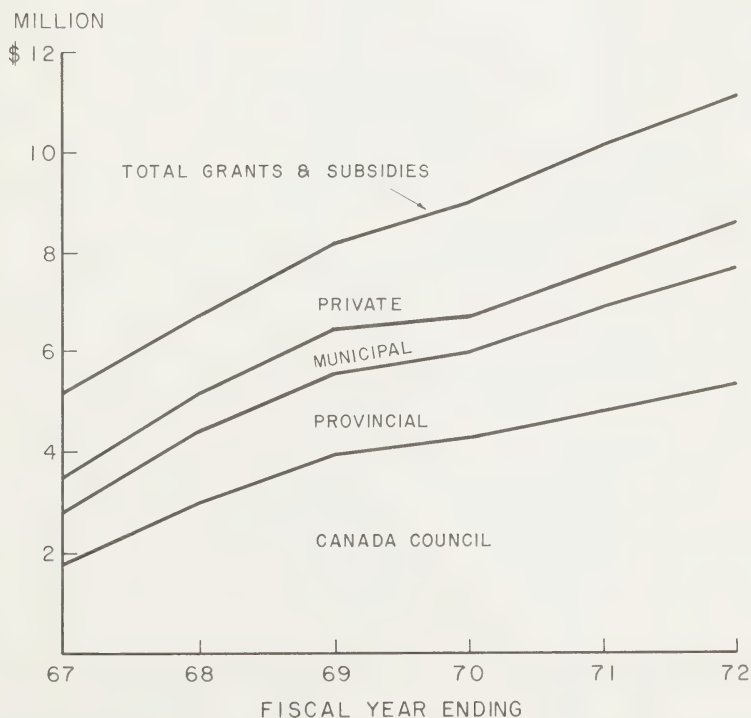
Figure 2 shows six years' grants and subsidies from the Canada Council, provincial sources, municipal sources, and private donors. It is evident that the Canada Council has been bearing an

Figure 2

Grants and subsidies from various sources for 29 performing arts organizations, 1966-67 to 1971-72

1971-72 INDEXES
(1966-67 = 100)

TOTAL GRANTS & SUBSIDIES	- 214
CANADA COUNCIL	- 300
PROVINCIAL GOVERNMENT	- 230
MUNICIPAL GOVERNMENT	- 129
PRIVATE SOURCES	- 147



increasingly large share of the burden. Provincial subsidy sources have maintained a growth rate almost identical to that of total subsidies, but municipal governments and the private sector have not been able to keep up with the needs, and hence have been bearing a diminishing proportion of the total subsidy.

From 1963–64 to 1970–71 there was a significant growth in private support from \$1.4 million to \$3.0 million. However, this represented a decline in percentage terms from 34% of the total subsidy dollar in 1963–64 to 15% in 1970–71.*

Our category *private donations* includes money donated by individuals as well as corporations. Unfortunately figures from the 29-organizations study do not subdivide the category. It has been estimated, however, that corporations have consistently given between 40% and 50% of all private support, but that corporate support as a percentage of all performing arts support has declined from about 16% in 1961–62 to 7% in 1970–71.

2. Museums and art galleries

Comparatively little is known about artistic organizations in the visual and literary arts. Statistics Canada has data published on art museums and galleries in *Museums, Art Galleries and Related Institutions, 1970* (Cat. No. 81-553, December 1972). A total of 65 art organizations responded to the survey, though not all answered all the questions.

About one-third of the institutions reporting were under government authority (18% local, 13% provincial, and only 1% federal); 30% of them were under university authority; the remaining 38% were either privately controlled or in the miscellaneous category. Nearly one-half of them had operating budgets of less than \$20,000 and about one-fifth were in the over-\$100,000 category. Only nine out of 66 made any charge for admission. Three-quarters of the total operating income of \$6 million (for 52 institutions) came from government grants (41% federal, 25% provincial, and 9% local), while donations from corporations and individuals accounted for 5%. The remaining 20% came from other unspecified sources, including earned income from direct admissions and other revenue producing activities. Nearly half the operating expenditures were for administrative and curatorial services; exhibit and extension programs took more than one-third. The salary bill was indicated as 75% of the total operating expenditures.

Few conclusions about need can be drawn from data of this kind. There is, however, a great deal of anecdotal evidence that the country's visual arts institutions need considerable improvement, doubtless at considerable extra cost, particularly with a view to making them accessible to a wider clientele.

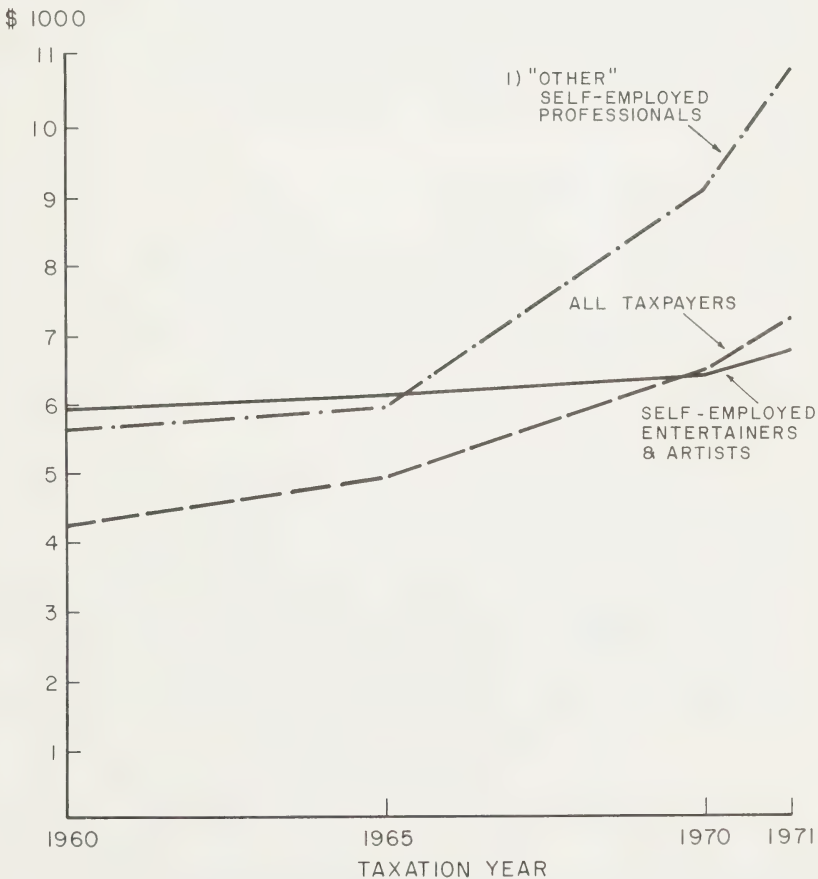
*Frank T. Pasquill, York University, "Subsidy Patterns for the Performing Arts in Canada", February 1973.

3. Capital expenditures

No comprehensive compilation of capital expenditures in the cultural field has ever been made. However, on the basis of knowledge of the major capital projects completed over the past five years and committed over the next five years, an annual expenditure of at least \$20 million can be assumed. For example, the new Civic Centre in Hamilton represents \$11 million by itself, the Manitoba centennial cultural building program \$17 million, the proposed new Massey Hall in Toronto \$20 million, the renovation and extension of the Montreal Museum of Fine Arts \$6 million, and the construction of a new Glenbow-Alberta Institute in Calgary a further \$9 million.

Figure 3

Average annual incomes of taxpayers



1) EXCLUDES DOCTORS, DENTISTS, LAWYERS, ACCOUNTANTS AND ENGINEERS

4. Individual artists

The economic circumstances of individual performing artists in Canada were the subject of a recent study by the Department of Manpower and Immigration, which concluded that "the mean income in 1971 of professional performing artists is \$6,500, which was lower than that of the entire labour force (\$6,905)". Furthermore it appears from the study that artists can spend only about 60% of their work time engaging in their "primary arts occupation", i.e. working as a professional performer in music, theatre, or dance, and that for 16% of their time they are unemployed.

These figures, based on a major study of over 1,000 performing artists, substantiate smaller studies and more fragmentary analyses which have consistently shown all classes of artists, not just performing, to have incomes below general working population averages, and far more substantially below skilled rates. In addition, taxation statistics show both the absolute low level and the relative decline over recent years of artists incomes, as shown in Figure 3. It seems clear that, by accepting economic reward far below what would normally be associated with their levels of talent and training, artists themselves constitute a source of subsidy to the arts. In effect they pay part of the cost of providing artistic activities to the public.

5. Corporate giving to the arts

In 1960, corporate donations amounted to \$38.6 million or 1.0% of corporate profits before taxes. The corresponding figure for 1970 was \$59.7 million (0.8% of profits). The proportion decreased, while the absolute amount showed an average annual growth of 4.5% during that period.

It is interesting to note that during the decade 1960–70 the comparable figures for corporations in the U.S.A. increased from 1.0% to 1.2%.

At the same time as we in Canada were experiencing a decline in donations as a percentage of profits, the proportion of the donations that went to cultural activities increased from 2.1% to 5.4%, or from 0.021% of profits to 0.044%. Of this amount, 61% was for operations and 39% for capital. On the other hand, the proportion of donations going to health and welfare activities dropped markedly from 52.6% to 42.6% – apparently evidence that corporations are withdrawing from fields they consider the responsibility of government. This should leave room for further gains in favour of the arts.

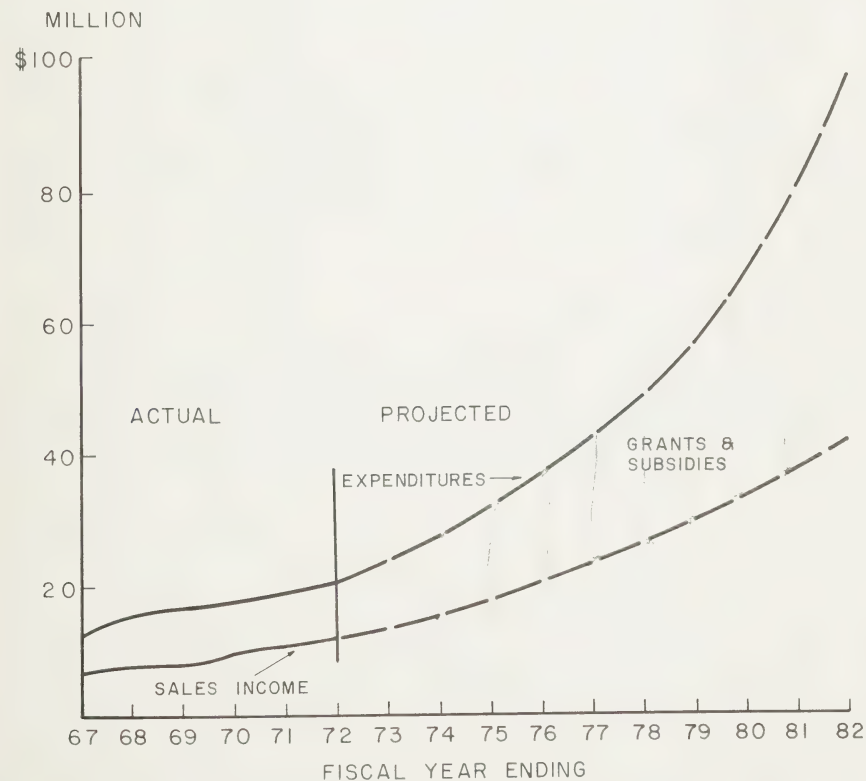
III Future Prospects

1. Requirements

While aware of the risks involved in making forecasts on the basis of the continuation of past trends, we have ventured to extend our graphs (which deal only with the performing arts) for the years up to 1981-82.

Projections of the operating expenses and revenue are shown in Figure 4. They indicate that by 1976-77 expenses will have reached \$48.5 million, while sales revenues will have grown to \$22.9 million; the consequent differential amounting to some \$25.6 million;

Figure 4
Operating revenues and expenditures, actual to 1971-72 and projected to 1981-82



for 1981-82 the projected figures are:	
expenses	\$97.5 million
revenues	\$43.3 million
differential	\$54.2 million

Figure 4 shows the extrapolation without trend lines for the separate sources of revenue, because changes in these relations are, after all, the topic of the present discussion. The Canada Council would like to limit the rate of growth of its subsidy to the major organizations to make more funds available to encourage the new and innovative companies that are appearing every year. By new and innovative groups is meant companies that are providing a new service, either to an urban area which has not been exposed to a certain type of art form or to a rural or disadvantaged area which has not benefited from any kind of exposure to cultural activity. To judge by a study made by the Canada Council in the performing arts area, as much money is required for new organizations and innovative ventures as for the major organizations already covered. The result would be the creation of many professional theatre, dance, opera, and music organizations in locations where none exist at present, and the provision of alternatives in large population centres. As a consequence there would be a significant increase in employment opportunities for artists and a useful by-product in economic stimulation for their communities. We are convinced that the audience is ready and waiting.

Presumably requirements for the visual arts and literature will be just as large proportionately.

Our conclusion is that the funding of operations for the arts from all sources must quadruple by the beginning of the next decade, i.e., from an estimated level of \$40-45 million in 1972-73 to \$175 million in 1981-82. In addition we would estimate conservatively at \$20 million a year the amount required for capital projects in the arts.

2. Corporate participation

a. *Direct giving to the arts*

To estimate the extent of future corporate philanthropy to the arts it is important to know trends of corporate pre-tax profits and corporate giving generally. A study in 1972 by the Economic Council of Canada, *The Economy to 1980; Staff Papers* (p. 260) gives the following projections of corporate profits before taxes:

	Amount in \$ million
1960	3,912
1970	7,364
1980	20,756

This represents an average annual growth of 8.0% for the decade 1970–80 as compared to an average growth of 6.7% for the last decade.

If this projection is accepted it should be possible to project donations as a portion of pre-tax corporate profits. Here are four ways of approaching a forecast, using different assumptions:

(1) Donations by corporations grew at an average of 4.5% a year in the period 1960–70. At the same rate of growth, they would reach \$93 million in 1980, or only 0.45% of pre-tax profits, compared with 0.81% in 1970.

(2) The share of corporate profits donated fell from 0.99% in 1960 to 0.81% in 1970. Assuming it continued to fall in a straight line, by 1980 the figure would be 0.63%. As a proportion of projected 1980 profits this represents \$131 million, for an average annual growth of 8.2%, compared with 4.5% in the 1960s.

(3) Corporate donations took a smaller share of pre-tax profits in 1970, but the reduction was primarily the result of a drop in donations for health and welfare activities. This reaction to government participation in the field could be assumed to have levelled off and corporation donations could be expected to remain at the 1970 level of 0.81% of pre-tax profits. In 1980 this would mean \$168 million, indicating an average annual growth of 10.9% in the decade of the 1970s.

(4) Given an increasing level of real affluence, corporate giving in Canada should follow the pattern of donations in the U.S. and increase as a share of pre-tax profits – from 0.81% in 1970 to 1.0% in 1980. This would produce a sum of \$208 million, representing an average growth of 13.3% per year.

How much of these donations will go to culture rather than other fields? In 1960 2.1% of corporate giving was for cultural activities while in 1970 it was up to 5.4%. A straight-line projection of that trend would support a figure of 8.7% in 1980, with the following consequences:

Using assumption

(1) \$ 8.1 million

(2) \$11.4 million

(3) \$14.6 million

(4) \$18.1 million

Note: However, a recent study has shown that corporate giving to the arts in 1972 has risen to approximately 12%. It is difficult to know if this represents a major shift in giving patterns or an accident for one year.

b. Corporate purchase of visual arts

Corporate giving is important for performing arts organizations, museums, and galleries but has little effect on the individual artist, particularly the visual artist, who has little chance of living from his art in present market conditions. If we estimate the number of professional artists in Canada at 2,500, a selling market of \$50 to

\$75 million a year would be required to ensure them a decent living, that is, an average income of \$10,000 after deductions of expenses. There are no figures on the current market level for contemporary Canadian works of art, but it is doubtful if it exceeds \$5 million a year, including purchases through art banks and government commissions of works of art for new buildings.

Many corporations have realized that the purchase of works of art by living Canadian artists can be an effective way of helping the arts and at the same time embellishing their environment and changing others' views of them. We believe there may be certain tax advantages in the area of artistic support which are not fully known to corporations, particularly in the areas of purchase of works of art and services. Appendix C briefly mentions some of the federal tax provisions, and a more comprehensive and authoritative statement will be produced as soon as possible.

There is also the question of the rate of obsolescence of works of art. It is obvious that the current market for art is conditioned by the widespread belief that a work of art is a durable good in which you invest for life or even, like market securities, for future capital gains. Clearly, though, not all works of art are masterpieces; it is possible that very little current art will be passed on to future generations. There would be some advantage to the creative artist and to the public if works of art, with some exceptions, were instead considered consumable goods. The depreciation allowance is a good way to encourage a continuity of art purchasing.

c. Corporate expenses directed to the arts

There are many other ways in which business can aid the arts while serving its own interests at the same time. The U.S. Business Committee for the Arts has published a pamphlet listing 126 ways for business to help the arts. Most fall in three categories:

- (1) contributing executive and professional talent to the boards and management of arts organizations, thus also becoming usefully involved in the community;
- (2) using the arts as a sound promotional field to meet corporate objectives;
- (3) providing arts organizations with services, training, space, and facilities at little cost to the corporations but of high value to the organizations.

IV Proposals

1. Corporate giving

What should governments and the private sector do to meet the funding needs of the arts, which we estimate will quadruple by 1981–82?

While everything must be done to encourage increased funding by all three levels of government for continued support to the arts, we believe that there is little hope in the future of any relative rise in the ratio of support by governments, faced as they are with enormous demands for health and welfare, education, urban development, etc. On the other hand, significant progress has been achieved recently in the private sector where 12% of corporate donations went to the arts, and if this represents a new trend it should be possible to achieve even higher levels.

In our estimation, if a proper balance is to be kept between public and private assistance, a significant shift of corporate giving to the arts is essential. For funding operation needs of the arts during the early 1980s, we believe that a formula such as the following would be realistic:

- Federal government: \$3 per capita of population;
- Provincial governments: \$2 per capita of population;
- Municipal governments: \$1 per capita of population;
- Private sources: \$1 per capita of population.

This formula has the advantage that no sector assumes the responsibility of funding more than 50% of the needs.

For funding capital requirements we believe that the private sector and municipalities could play a larger role and suggest the following proportions:

- Private sources: 50% ;
- Municipal funding: 25% ;
- Provincial and federal funding: 25% .

Translated into dollar terms for business by the early 1980s this means that corporate giving would need to grow to some \$35 million (\$25 million operations, \$10 million capital) from slightly over \$3 million in 1970.

2. Corporate purchases of visual arts

In a sense this is a much easier method than direct corporate giving of assisting the development of the arts in Canada, since there is a visible and lasting return on the expenditure made. It is also easier to promote and administer, since it can be incorporated into the office furniture and equipment budgets of a corporation.

We believe that companies should make it a practice to include in their furniture and equipment budgets a percentage for the purchase of contemporary Canadian art. The federal government art bank administered by the Canada Council spends roughly 5% of the

annual government expenditures for furniture and office equipment on the purchase of art. Corporations could use a similar ratio.

In this context it would also be appropriate for corporations to introduce, on the model of the federal and most of the provincial governments, a policy for the commission or purchase of works of art when building a plant or an office. The ratios that are currently in use are 1% or 1½ % of the total capital expenditure.

3. Corporate expenses directed to the Arts

In this sector it is very difficult to suggest any kind of concrete proposal. It really comes down to a matter of attitude and imagination. Much has been done by many companies in providing professional talent and other services to arts groups, but generally a greater benefit could accrue to both sides if closer rapport between these two sectors was achieved on a local basis.

4. Objectives

a. Corporate giving to the arts

We suggest that the best means to attain the objective of \$35 million by 1980 is to increase the level of total donations to 1% of pre-tax corporate profits, and within that, to increase the proportion allocated to cultural activities to one-sixth.

b. Corporate purchase of visual arts

The objective is to increase the expenditure by corporations on contemporary Canadian art to 5% of their budgets for office furniture and equipment, and to 1% or 1½ % of large capital expenditures.

c. Corporate expenses directed to the arts

The objective is to encourage increased interaction between business and the arts community on a local basis.

5. Courses of action

a. Communication

One of the fundamental problems regarding business support for the arts lies in a lack of knowledge and understanding of the function and value of the arts in society and on the other side, of the possible benefits of corporate involvement in the arts. Meetings and discussions between members of the arts and business communities could help bridge this knowledge and attitude gap, in addition to having a flow of printed information and data available for reference. Arts organizations and associations could be extremely useful in sensitizing the arts community to the best ways to approach business,

and in helping to build a better relationship between these two sectors.

A first step in this process is a meeting of business people from across Canada which will be held in Ottawa on June 6, 1974. An afternoon session will endeavour to put the problems before these community leaders, and suggest objectives and courses of action. Using this meeting as a sounding board, it is hoped that a national seminar on Business and the Arts can be planned for 1975.

In the meantime, a series of promotional activities (such as bulletins, speeches, meetings) will be undertaken by members of the business community and the arts sector to stimulate interest and provide information.

b. Research

Tied in with the communication process is the undertaking of studies and the analysis of information on the relation of the arts to the business community. Research on taxation regulations is essential, as is the collection of up-to-date figures on levels of expenditure and income in the arts, capital and operating costs, etc. Based on these statistics, pilot operations could be implemented in certain regions of the country to promote business participation. The Canada Council and the Department of the Secretary of State would share the responsibility for such studies at the national level with guidance from the business community.

c. Planning committee on Business and the Arts

We do not feel that a legally formulated business committee for the arts is necessary or desirable, since it often tends to diffuse the activities of the business sector into "committee work". However, it would be desirable to continue and expand the planning committee associated with the Canada Council, which met for the first time in November 1973. This core group of business people from various interests and geographical locations would serve as a focus for leadership, liaison and public relations for the business community, would provide guidance to artistic groups and to government agencies, would recommend research projects and would undertake the evaluation of progress towards the established objectives. This committee would maintain an association with government institutions but would act independently.

Appendix A: Selected Readings

- Baumol, W. J. and Bowen, W. A. *Performing Arts: the Economic Dilemma*. New York: Twentieth Century Fund, 1966.
- Chagy, Gideon (ed.). *Business in the Arts '70*. New York: Paul S. Eriksson, Inc., 1970.
- Dixon, Brian. "Should the Arts be Businesslike?" *The Business Quarterly*, School of Business Administration, University of Western Ontario, London, Ontario (Summer, 1970).
- Lynes, Russell. "The Artist as Uneconomic Man." *Saturday Review* (February 28, 1970).
- Pasquill, Frank T. *Subsidy Patterns for the Performing Arts in Canada*. Ottawa: The Canada Council, 1973.
- Reiss, Alvin H. *Culture and Company*. New York: Twayne Publishers, Inc., 1972.
- Reiss, Alvin H. "The Unlikely Alliance of Business and the Arts." *The American Way*, Vol. 6 No. 1 (January, 1973).
- Rockefeller Panel Report. *The Performing Arts: Problems and Prospects*. New York: McGraw-Hill, 1965.
- Russell-Cobb, Trevor. "The Theory and Practice of Industrial Patronage." *Paying the Piper*. London: Queen Anne Press, 1968.
- Urquhart, Tony. "Is art alien territory for Canadian banks?" *The ICB Review*, Institute of Canadian Bankers, Vol. 5, No. 2 (Spring 1972) and No. 4 (Fall/Winter 1972).
- Wulsin, Lucien. "Industry's Stake in the Arts." *The Arts: Planning for Change*. New York: Associated Councils of the Arts (May 1966).

Appendix B: The United States Business Committee for the Arts

The Business Committee for the Arts is a U.S. national organization of business leaders which was created to encourage business and industry to assume a greater share of responsibility for the support, growth and vitality of the arts. In 1966, David Rockefeller, speaking to the Conference Board, gave his full and active support to the conclusions of a Rockefeller Panel report on the arts which identified the need for such an organization to stimulate corporate support for the arts. The response from business was immediate and enthusiastic and in 1967 the B.C.A. was formed with the following objectives:

- (1) to obtain and interpret research and statistical analysis pertaining to support of the arts for the information and use of the business community.
- (2) to provide expert counselling services for business firms interested in initiating programs pertinent to the arts or expanding existing ones.
- (3) to maintain a nationwide program of public information to keep corporations informed of existing opportunities for support of the arts and to apprise the artistic community of what corporations are doing in this field.
- (4) to assist cultural organizations to increase their effectiveness in obtaining support from business and industry.
- (5) to encourage the active participation of businessmen in groups concerned with advancement of the arts.
- (6) to help raise the level of corporate support of the arts through its programs of activity.

B.C.A. was organized to bring the arts and business communities into close and fruitful relations with one another and to increase the number and value of alliances of the arts and business without directly dealing with funds for any specific arts group. Its members and staff help to organize local, statewide and regional conferences to discuss the benefits that accrue to business from a flourishing community artistic life, and to learn more about the problems that arts organizations and artists in the community may be facing. They also advise arts and business organizations individually about the processes involved in receiving and giving support. B.C.A. also publishes newsletters, books, and pamphlets, all designed to provide current information on all aspects of the emerging alliance of business and arts. Its most important program is the nationwide multi-media campaign to generate public interest in, and appreciation of the arts.

U.S. corporations' philanthropic contributions have shown steady increases in the long run. In fact, measured in five year periods, contributions as a percentage of pre-tax income have increased from 0.99% in 1956-60 to 1.18% in 1966-70. In absolute

terms 1.18% represented an average annual contribution of \$945 million. This philanthropy is directed to Health and Welfare, Education, Civic and Cultural projects. Culture's share in this philanthropy has increased from 2.8% in 1965 to 4.9% in 1968, to 5.3% or \$56 million in 1970. In addition, business expense money flowing to the arts was about \$54 million in 1970.

As the B.C.A. is not directly involved in fund-raising, it is not possible to measure precisely the extent of its contribution to this improvement. Its promotional program is certainly important in keeping business leaders informed of these issues and in providing ideas for their consideration.

Appendix C: Income Tax, Business and the Arts

Business as a taxpayer and a patron of the arts is naturally interested to ensure that its contribution to culture receives some measure of tax relief. There are two avenues which can be used by the taxpayer under the present tax legislation.

First, in computing income the taxpayer may deduct business expense items. There are a number of criteria which are used to ascertain whether a payment or transfer is a business expense:

(1) There is the general provision that even though expenses are otherwise deductible, they will only be allowed to the extent that the outlay or expense was reasonable in the circumstances.

In addition to this general overriding criterion, an expense or outlay must meet the following additional criteria:

(2) it was incurred by the taxpayer for the purpose of producing income from his business;

(3) it was of a current, rather than of a capital nature;

(4) the income produced would be taxable income;

(5) it was not a personal expense.

Nevertheless, there are specific exceptions to criteria 2, 3 and 5 which enable the following to be claimed as a business expense:

(a) capital cost allowance upon equipment and furniture at a rate of 20% of the diminishing balance per year;

(b) capital cost allowance upon motion picture films at 60% of the diminishing balance per year;

(c) the landscaping of grounds surrounding rental or business premises.

This list is not exhaustive but was selected on the basis of its relevance to business support of the arts.

Second, when ascertaining his taxable income, a taxpayer may deduct, up to a maximum of 20% of his income, gifts made to registered Canadian charitable organizations. Moreover, there is a one year carry over privilege to the extent that donations in a particular year exceed the 20% limit.

Promotion or sponsorship of an artistic event or artists exhibitions depend very much upon the interpretation of whether “the outlay or expense was reasonable in the circumstances”.

The tax authorities naturally are cautious when discussing generalities, and because of the highly technical nature of the subject, it is wise to limit consultation to specifics, or to seek professional advice.

Appendice C: La fiscalité, le commerce et les arts

L'entreprise, en tant que contribuable et que mécène, souhaite naturellement que son apport à la culture lui vaille certains allègements fiscaux. En vertu de la législation fiscale actuelle, le contribuable peut recourir à deux méthodes qui s'offrent à lui. Tout d'abord, il peut, en calculant son revenu, déduire certaines sommes au titre des dépenses commerciales. Plusieurs critères servent à déterminer si un paiement ou un transfert est une dépense commerciale.

(1) En règle générale, même si les dépenses sont par ailleurs déductibles, elles ne sont admises que dans la mesure où elles sont raisonnables dans les circonstances.

De plus, les dépenses ou débours doivent répondre aux autres critères suivants:

- (2) le contribuable les a effectuées pour obtenir un revenu de son entreprise;
 - (3) il s'agit de dépenses courantes, et non d'immobilisations;
 - (4) le revenu ainsi obtenu est impossible;
 - (5) il ne s'agit pas de dépenses personnelles.
- Il existe toutefois des exceptions précises aux critères 2, 3 et 5 qui permettent de réclamer comme dépenses commerciales:
- (a) la dépréciation sur l'équipement et le mobilier à raison de 20% sur le solde de chaque année;
 - (b) la dépréciation sur les films à raison de 60% sur le solde de chaque année.

(c) l'aménagement de terrains entourant des locaux loués ou utilisés à des fins commerciales.

Cette liste n'est pas exhaustive, mais elle a été dressée parce qu'elle avait un rapport avec le mécénat des entreprises. Deuxièmement, en calculant son revenu imposable, un contribuable peut déduire, jusqu'à concurrence de 20% de son revenu, les dons faits à des organisations canadiennes de charité accréditées. Il y a de plus un droit de report d'un an lorsque les dons dépassent 20% au cours d'une année donnée.

La promotion ou le parrainage d'une manifestation ou exposition artistique dépend dans une très large mesure de l'interprétation que l'on donne à l'expression « si les débours ou dépenses étaient raisonnables dans les circonstances ».

Il est assez naturel que le fisc se montre prudent lorsqu'il traite de généralités. La question étant très technique, on sera sage de le consulter seulement sur des points précis, ou de s'adresser à des spécialistes.

en 1966-1970. Cette dernière proportion représente une contribution annuelle moyenne de 945 millions de dollars. Cette philanthropie est dirigée vers la santé et les oeuvres sociales, l'éducation et les initiatives à caractère civique et culturel. La part dévolue à la culture est passée de 2.8% en 1965 à 4.9% en 1968 et à 5.3% (56 millions de dollars) en 1970. En outre, les sommes que les arts ont reçues des entreprises en 1970 ont été d'environ 54 millions. Comme le Comité ne s'occupe pas directement de recueillir des fonds, il est impossible de mesurer précisément son apport à cette évolution. Chose certaine cependant, il a beaucoup fait, par son programme de promotion, pour tenir les industriels au courant de ces questions et pour leur proposer des idées.

Appendice B: Etats-Unis Le «Business Committee for the Arts»

Le Business Committee for the Arts est un organisme national américain composé d'industriels en vue. Il a pour objet d'encourager l'industrie et le commerce à assumer un rôle plus important en ce qui touche le financement, l'épanouissement et la vitalité des arts. En 1966, David Rockefeller, qui parlait devant le Conference Board, a appuyé sans réserves les conclusions du rapport du Rockefeller Panel sur les arts, rapport qui établissait la nécessité d'une organisation pour encourager les entreprises à soutenir les arts. La réaction du milieu des affaires fut immédiate et chaleureuse, et en 1967, on créa le Comité, dont les objectifs sont les suivants:

- (1) obtenir et interpréter des études et des analyses statistiques sur le soutien des arts, pour la gouverne du monde des affaires;
- (2) offrir les services de spécialistes aux entreprises désireuses de lancer des programmes intéressant les arts ou de donner plus d'ampleur aux programmes existants;
- (3) appliquer un programme d'information publique à l'échelle nationale pour tenir les entreprises au courant des besoins à satisfaire dans le domaine des arts et informer le monde artistique de ce que font les entreprises dans ce domaine;
- (4) aider les institutions culturelles à améliorer leurs méthodes de sollicitation auprès de l'industrie et du commerce;
- (5) encourager la participation des hommes d'affaires aux groupes qui travaillent à l'avancement des arts;
- (6) aider à augmenter l'aide des entreprises aux arts par des programmes particuliers.

Le Comité a été constitué afin d'aider à rendre plus étroits et plus fructueux les rapports réciproques entre le milieu artistique et le monde des affaires et d'augmenter le nombre et l'utilité de leurs alliances, sans intervenir directement dans le financement des groupements artistiques particuliers. Ses membres et son personnel aident à organiser des conférences à l'échelle locale, régionale ou de l'Etat, conférences où l'on traite des avantages que rapporte aux entreprises une vie artistique florissante, et où l'on prend connaissance des difficultés que connaissent les institutions artistiques et les artistes. Ils conseillent aussi les entreprises et les institutions artistiques sur les mécanismes de l'aide financière. Le Comité publie en outre des bulletins, des livres et des brochures d'actualité sur le rapprochement qui s'opère entre les arts et le monde des affaires, mais son activité la plus importante consiste à mener une campagne dans tout le pays et par tous les média pour faire connaître et apprécier les arts.

A long terme, les contributions philanthropiques des entreprises américaines ont régulièrement augmenté. Mesuré sur une base quinquennale, le pourcentage des contributions par rapport au revenu avant impôt a augmenté de 0.99% en 1956-1960 à 1.18%

Appendice A: Bibliographie

- Baumol, W. J. and Bowen, W. A. *Performing Arts: the Economic Dilemma*. New York: Twentieth Century Fund, 1966.
- Chagy, Gideon (ed.). *Business in the Arts '70*. New York: Paul S. Eriksson, Inc., 1970.
- Dixon, Brian. "Should the Arts be Businesslike?" *The Business Quarterly*, School of Business Administration, University of Western Ontario, London, Ontario (été 1970).
- Lynes, Russell. "The Artist as Uneconomic Man." *Saturday Review* (28 février 1970).
- Pasquill, Frank T. *Modes d'assistance financière aux arts du spectacle*. Ottawa: Conseil des Arts du Canada, 1973.
- Reiss, Alvin H. *Culture and Company*. New York: Twayne Publishers, Inc., 1972.
- Reiss Alvin H. "The Unlikely Alliance of Business and the Arts." *The American Way*, Vol. 6, n° 1 (janvier 1973).
- Rocketteller Panel Report. *The Performing Arts: Problems and Prospects*. New York: McGraw-Hill, 1965.
- Russell-Cobb, Trevor. "The Theory and Practice of Industrial Patronage." *Paying the Piper*. London: Queen Anne Press, 1968.
- Urqhart, Tony. "Is art alien territory for Canadian banks?" *The ICB Review*, Institute of Canadian Bankers, Vol. 5, n° 2 (printemps 1972) et n° 4 (automne/hiver 1972).
- Wulsin, Lucien. "Industry's Stake in the Arts." *The Arts: Planning for Change*. New York: Associated Councils of the Arts (mai 1966).

aider à combler ce fossé, et entraîneraient des échanges d'informations et de documents utiles. Les organisations et associations artistiques pourraient jouer un rôle très important en sensibilisant les milieux artistiques aux techniques à employer pour aborder le monde des affaires et aider à créer de meilleurs rapports entre ces deux secteurs.

Pour amorcer ce mouvement, une réunion d'hommes d'affaires de tous les coins du Canada se tiendra à Ottawa le 6 juin 1974. La séance de l'après-midi aura pour objet d'exposer les problèmes aux participants et de proposer des objectifs et des méthodes. A la suite de cette réunion, on espère pouvoir tenir en 1975 un colloque national sur les arts et le monde des affaires.

Entre-temps, les hommes d'affaires et les artistes feront de la publicité (par des bulletins, des discours et des réunions) afin de stimuler l'intérêt et de diffuser des informations.

b. Recherche

A la communication viennent se greffer des études et des analyses sur les rapports entre les arts et le milieu des affaires. Il est indispensable de faire des recherches sur les règlements fiscaux et de recueillir des données récentes sur les dépenses et les revenus dans le secteur artistique, les frais d'exploitation et les immobilisations, etc. On pourra, à partir des statistiques recueillies, lancer des projets-pilotes dans certaines régions du Canada afin d'encourager la participation des milieux financiers. Le Conseil des Arts du Canada et le Secrétariat d'Etat se partageraient la responsabilité de ces études à l'échelle nationale, avec l'aide du monde des affaires.

c. Le Comité de planification pour les arts et le monde des affaires

Nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire ou même utile d'avoir recours à un comité juridiquement constitué, car cette formule tend souvent à disperser les efforts du monde des affaires dans des «travaux de comité». Il serait toutefois bon de maintenir et d'élargir le comité de planification qui a travaillé avec le Conseil des Arts et qui s'est réuni pour la première fois en novembre 1973. Cette équipe, qui groupe des représentants de divers secteurs de l'industrie et du commerce et aussi de diverses régions, jouerait un rôle d'orientation, de liaison et de relations publiques auprès du monde des affaires, conseillerait les groupes artistiques et les organismes gouvernementaux, proposerait des projets de recherche et évaluerait les progrès. Ce comité aurait des liens avec les organismes gouvernementaux, mais agirait de façon indépendante.

d'oeuvres d'art du gouvernement fédéral, que le Conseil des Arts administre, consacre à l'achat d'oeuvres d'art environ 5% du budget gouvernemental annuel consacré au mobilier et aux fournitures de bureau. Les entreprises pourraient adopter une proportion semblable. A ce propos, il serait également souhaitable que les entreprises se donnent pour règle, à l'instar du gouvernement fédéral et de la plupart des gouvernements provinciaux, de commander ou d'acheter des oeuvres d'art lorsqu'elles font construire une usine ou un bureau. Les pourcentages actuels sont de 1% ou 1.5% des frais d'immobilisation.

3. Dépenses orientées vers les arts

Il est très difficile dans ce secteur de faire des propositions concrètes. Il s'agit, tout compte fait, d'une question d'attitude et d'imagination. Nombre de compagnies n'ont pas hésité à fournir des services de spécialistes aux groupements artistiques, mais en règle générale, les deux parties y gagneraient à établir des rapports plus étroits au niveau local.

4. Objectifs

a. Dons aux arts

Le meilleur moyen à nos yeux de réaliser l'objectif de 35 millions d'ici 1980 est de porter le total des dons à 1% des bénéfices avant impôt, et de porter à 1/6 la proportion de ces dons affectée aux activités culturelles.

b. Achats d'oeuvres d'art plastique

Il faudrait que les entreprises consacrent dorénavant 5% de leurs budgets de mobilier de bureau et 1 ou 1.5% de leurs gros frais d'immobilisations à l'achat d'oeuvres contemporaines d'artistes canadiens.

c. Dépenses orientées vers les arts

Il faudrait encourager une interaction accrue entre le monde des affaires et les arts à l'échelle locale.

5. Modes d'action

a. Communication

L'un des problèmes fondamentaux en ce qui concerne l'aide des entreprises aux arts réside dans le fait qu'on ne connaît pas assez la fonction et la valeur des arts dans la société, ni les avantages éventuels que le mécénat peut valoir aux entreprises. Des rencontres et des discussions entre artistes et hommes d'affaires pourraient

IV Propositions

1. Dons

Que doivent faire les gouvernements et le secteur privé pour répondre aux besoins financiers des arts qui, selon nous, sont destinés à quadrupler d'ici 1981-1982?

Sans doute ne faut-il rien négliger pour encourager les trois niveaux de gouvernement à accroître leur aide aux arts, mais il paraît illusoire d'espérer qu'ils assumeront une proportion plus grande des frais, car tous les gouvernements sont fortement sollicités dans les domaines de la santé et de la sécurité sociale, de l'éducation, du développement urbain, etc. En revanche, il y a eu récemment des progrès appréciables du côté du secteur privé, où 12% des dons des entreprises sont allés aux arts. S'il faut voir là une nouvelle tendance, on devrait pouvoir atteindre des niveaux encore plus élevés.

A notre avis, il faut absolument que les entreprises changent leur fusil d'épaule si nous voulons maintenir l'équilibre voulu entre l'aide publique et l'aide privée. Pour assurer le financement des arts au début des années 80, nous croyons qu'une formule comme celle qui suit serait réaliste:

Gouvernement fédéral: \$3 par habitant;

Gouvernements provinciaux: \$2 par habitant;

Gouvernements municipaux: \$1 par habitant;

Sources privées: \$1 par habitant.

Cette formule a l'avantage de ne pas imposer plus de 50%

du financement à quelque secteur que ce soit.

Nous estimons que pour répondre aux besoins en immobili-

sations, le secteur privé et les municipalités pourraient jouer un rôle

plus important et ce, dans les proportions suivantes:

Secteur privé: 50%;

Municipalités: 25%;

Gouvernements fédéral et provinciaux: 25%.

En termes concrets, cela veut dire que d'ici les années 80,

les dons des entreprises devraient passer à 35 millions de dollars

(25 millions pour l'exploitation et 10 millions pour les immobili-

sations); ils étaient d'un peu plus de 3 millions en 1970.

2. Achats d'œuvres d'art plastique

Il s'agit ici dans un sens d'un moyen beaucoup plus facile que les

dons directs d'encourager les arts au Canada, étant donné qu'on

peut «voir», et pendant longtemps, où est passé l'argent. De plus,

ce moyen est plus facile à faire valoir et à appliquer, car les achats

peuvent être inscrits aux budgets d'équipement et de mobilier de

bureau. A notre avis, les entreprises devraient prendre l'habitude

d'affecter une certaine part de leur budget de mobilier et d'équipe-

ment à l'achat d'œuvres canadiennes contemporaines. La Banque

Les dons des entreprises sont importants pour les arts du spectacle, les musées et les galeries d'art, mais n'aident guère l'artiste individuel, surtout celui qui se spécialise dans les arts plastiques, et qui, vu le marché actuel, n'a que peu de chances de vivre de son art. Si l'on évalue à 2,500 le nombre d'artistes professionnels au Canada, il faudrait des ventes annuelles de 50 à 75 millions pour leur permettre de vivre convenablement, c'est-à-dire d'avoir un revenu moyen de \$10,000 après les dépenses. Nous n'avons pas de chiffres sur le commerce actuel des œuvres d'art canadiennes contemporaines, mais il est douteux qu'il dépasse 5 millions par an, compte tenu des achats effectués par le truchement des banques d'œuvres d'art ainsi que des commandes gouvernementales pour les nouveaux édifices.

Nombre d'entreprises ont compris qu'en achetant des œuvres exécutées par des artistes canadiens vivants, elles peuvent à la fois encourager l'activité artistique, embellir leurs locaux et se faire connaître sous un jour favorable. Nous croyons que le mécénat peut présenter des avantages fiscaux dont les entreprises ne sont pas parfaitement au courant, surtout en ce qui concerne les achats d'œuvres et de services artistiques. L'appendice « C » fait état de certaines dispositions fiscales fédérales. Un relevé plus complet et mieux documenté sera publié dès que possible.

Il y a aussi la question de la dépréciation des œuvres d'art. Il est évident que le marché actuel est conditionné par l'idée qu'une œuvre d'art est un bien durable dans lequel on investit pour la vie ou même pour réaliser des gains en capital, comme avec des valeurs mobilières. Il est toutefois évident que toutes les œuvres d'art ne sont pas des chefs-d'œuvre; en toute vraisemblance, très peu d'œuvres contemporaines seront transmises aux générations futures. Il y aurait un certain avantage pour l'artiste créateur et pour le public à ce que les œuvres d'art, à quelques exceptions près, soient considérées comme des biens de consommation. La provision pour amortissement est un bon moyen d'encourager les achats réguliers d'œuvres d'art.

c. Dépenses orientées vers les arts

Il existe bien d'autres façons dont les entreprises peuvent aider les arts tout en servant leurs propres intérêts. Aux États-Unis, le Business Committee for the Arts a publié une brochure qui en énumère 126. La plupart se rangent en trois catégories:

- (1) la participation d'administrateurs et de spécialistes aux conseils d'administration et à la gestion des institutions artistiques;
- (2) le recours aux arts comme moyen de promotion utile à la réalisation des objectifs de l'entreprise;
- (3) la fourniture de services, de moyens de formation, de locaux et d'équipement, choses qui ne coûtent pas cher mais sont fort précieuses pour les institutions artistiques.

Cela représente une croissance annuelle de 8% pour la décennie 1970-1980, comparativement à une croissance moyenne de 6,7% pour la dernière décennie.

Si on accepte cette extrapolation, il devrait être possible d'extrapoler le pourcentage que les dons représentaient par rapport aux bénéfices avant impôt. Voici quatre manières d'extrapoler à partir d'hypothèses différentes:

(1) Les dons des entreprises ont augmenté en moyenne de 4,5% par an pendant la période de 1960-1970. Au même rythme, ils seraient de 93 millions en 1980, soit seulement 0,45% des bénéfices avant impôt, au regard de 0,81% en 1970.

(2) La proportion des bénéfices qui a été consacrée à des dons a diminué de 0,99% en 1960 à 0,81% en 1970. En supposant qu'elle continuera à baisser au même rythme, elle sera de 0,63% en 1980. Si l'on se fonde sur les bénéfices extrapolés pour 1980, cela représente 131 millions, soit une augmentation annuelle moyenne de 8,2%, comparativement à 4,5% en 1960.

(3) Les dons des entreprises ont représenté une proportion moindre des bénéfices avant impôt en 1970, mais la diminution s'explique essentiellement par une réduction des dons au secteur de la santé et des œuvres sociales. On peut supposer que cette réaction à l'intervention gouvernementale dans ce domaine a fini de se manifester, et que les dons des entreprises resteront au même niveau qu'en 1970, soit à 0,81% des bénéfices avant impôt. En 1980, cela représentera 168 millions, soit une croissance annuelle moyenne de 10,9% au cours des années 70.

(4) A supposer que la prospérité réelle augmente, les dons des entreprises au Canada devraient suivre la même courbe qu'aux Etats-Unis et représenter une plus grande proportion des bénéfices avant impôt - de 0,81% en 1970 à 1% en 1980. Cela donnerait une somme de 208 millions de dollars, c'est-à-dire une croissance moyenne de 13,3% par an.

Quelle proportion de ces dons ira à la culture plutôt qu'à d'autres domaines? En 1960, 2,1% des dons des sociétés ont été dirigés vers le secteur culturel, tandis qu'en 1970 le pourcentage s'est élevé à 5,4%. Une extrapolation directe de cette tendance permettrait de supposer un chiffre de 8,7% en 1980, avec les résultats suivants:

Prévision

(1) 8,1 millions

(2) 11,4 millions

(3) 14,6 millions

(4) 18,1 millions

Remarque: Une étude récente indique toutefois qu'en 1972, les dons des entreprises au secteur des arts sont passés à environ 12%. On ne peut savoir avec certitude s'il s'agit d'une nouvelle tendance qui s'amorce, ou d'une exception.

Pour 1981-1982, les chiffres prévus sont:

dépenses 97,5 millions
recettes 43,4 millions
différence 54,2 millions

La Figure 4 montre les extrapolations sans distinguer entre les diverses sources de revenus, car il s'agit précisément ici d'envisager des changements dans les rapports entre ces sources. Le Conseil des Arts du Canada souhaite freiner l'accroissement de ses subventions aux grandes institutions afin de pouvoir encourager davantage les compagnies jeunes et novatrices qui font leur apparition. Nous désignons ainsi les compagnies qui fournissent un nouveau service à une région urbaine qui n'avait pas accès à une forme d'art particulière ou à une région rurale ou défavorisée où il n'y avait pas encore d'activités culturelles. D'après une étude sur les arts d'interprétation effectuée par le Conseil des Arts, les nouvelles institutions et les troupes expérimentales ont autant besoin d'argent que les grandes institutions déjà subventionnées. On pourrait ainsi créer une multitude de compagnies professionnelles de théâtre, de danse, d'opéra et de musique dans des localités où il n'en existe aucune, et assurer de la variété dans les grands centres urbains. Il en résulterait une nette augmentation des perspectives d'emploi pour les artistes, augmentation qui produirait d'utiles retombées économiques dans leurs localités. Nous sommes persuadés que la clientèle existe et ne demande qu'à être servie. On peut supposer que toutes proportions gardées, les besoins des arts plastiques et de la littérature seront tout aussi grands. Nous concluons donc que les fonds de diverses sources consacrés à l'activité artistique devront quadrupler d'ici le début de la prochaine décennie, c'est-à-dire passer d'environ 40 ou 45 millions en 1972-1973 à 175 millions en 1981-1982. En outre, nous estimons sans exagération que des immobilisations de l'ordre de 20 millions de dollars par année seront nécessaires dans ce secteur.

2. L'apport des entreprises

a. Dons directs

Pour pouvoir estimer l'importance des dons que les entreprises feront aux arts, il est important de connaître quels sont en général les bénéfices avant impôt des sociétés, et quels sont les dons qu'elles ont l'habitude de faire. Une étude effectuée en 1972 par le Conseil économique du Canada, *L'Economie 1972-1980: Etudes* (p. 260) extrapole ainsi ces bénéfices:

1960	3,912
1970	7,364
1980	20,756

Montant en millions de dollars

III Perspectives

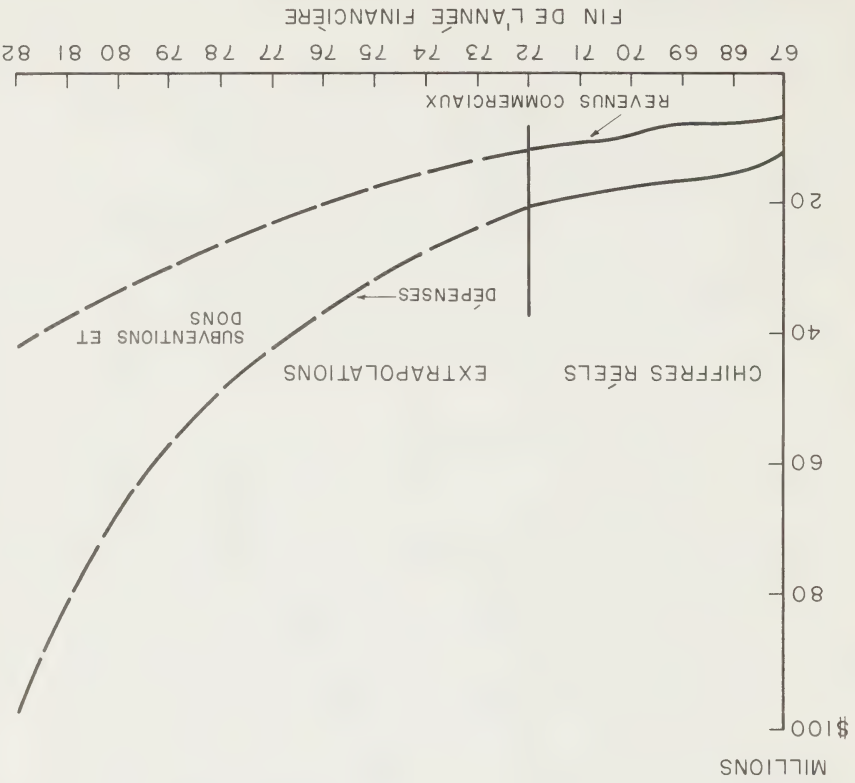
1. Les besoins

Tout en sachant combien il est hasardeux de faire des prédictions en supposant que les tendances passées vont se maintenir, nous sommes permis d'extrapoler (en ce qui touche les arts du spectacle seulement) pour jusqu'en 1982.

On trouvera à la Figure 4 les extrapolations des dépenses et recettes. Elles indiquent que d'ici 1976-1977, les dépenses auront atteint 48,5 millions tandis que les revenus commerciaux auront atteint 22,9 millions, d'où une différence de quelque 25,6 millions.

Figure 4

Revenus et dépenses d'exploitation - Chiffres réels pour jusqu'en 1971-1972, extrapolés jusqu'en 1981-1982



Massey Hall 20 millions, la rénovation et l'agrandissement du Musée des Beaux-Arts de Montréal 6 millions, et la construction du nouveau Glenbow-Alberta Institute de Calgary 9 millions.

4. Les artistes

La situation financière des Canadiens qui s'adonnent aux arts du spectacle a fait l'objet récemment d'une étude du Ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration qui a conclu que «le revenu moyen des artistes professionnels en 1971 était de \$6,500, chiffre inférieur à la moyenne de la population active (\$6,905)». En outre, d'après cette étude, ils ne pourraient consacrer que 60% de leurs heures de travail à leur «activité artistique principale», c'est-à-dire à travailler comme musiciens, comédiens ou danseurs professionnels, et seraient au chômage pendant 16% du temps.

Ces chiffres fondés sur plus d'un millier de cas avalisent des études moins importantes et des analyses plus fragmentaires qui ont toujours montré que toutes les catégories d'artistes, et pas seulement les interprètes, ont des revenus inférieurs à la moyenne de la population active et très inférieurs aux revenus des ouvriers spécialisés. D'autre part, les statistiques fiscales font voir que le niveau de revenu des artistes est faible en chiffres absolus et a diminué ces dernières années par rapport aux autres catégories (voir la Figure 3). Il semble évident qu'en acceptant une rémunération bien inférieure à celle que leur talent et leur formation devraient normalement leur procurer, les artistes se trouvent eux-mêmes à subventionner les arts : à toutes fins utiles, ils paient une partie du coût des activités artistiques dont le public bénéficie.

5. Les dons des entreprises

En 1960, les dons des sociétés se sont élevés à 38,6 millions de dollars, c'est-à-dire à 1% de leurs bénéfices avant impôts. Le chiffre correspondant pour 1970 était de 59,7 millions (0,8% des bénéfices). La proportion a diminué, tandis que le montant absolu a augmenté en moyenne de 4,5% par an au cours de cette période.

Fait à noter, pendant la décennie 1960-1970, les chiffres équivalents pour les entreprises des États-Unis ont augmenté, passant de 1,0% à 1,2%.

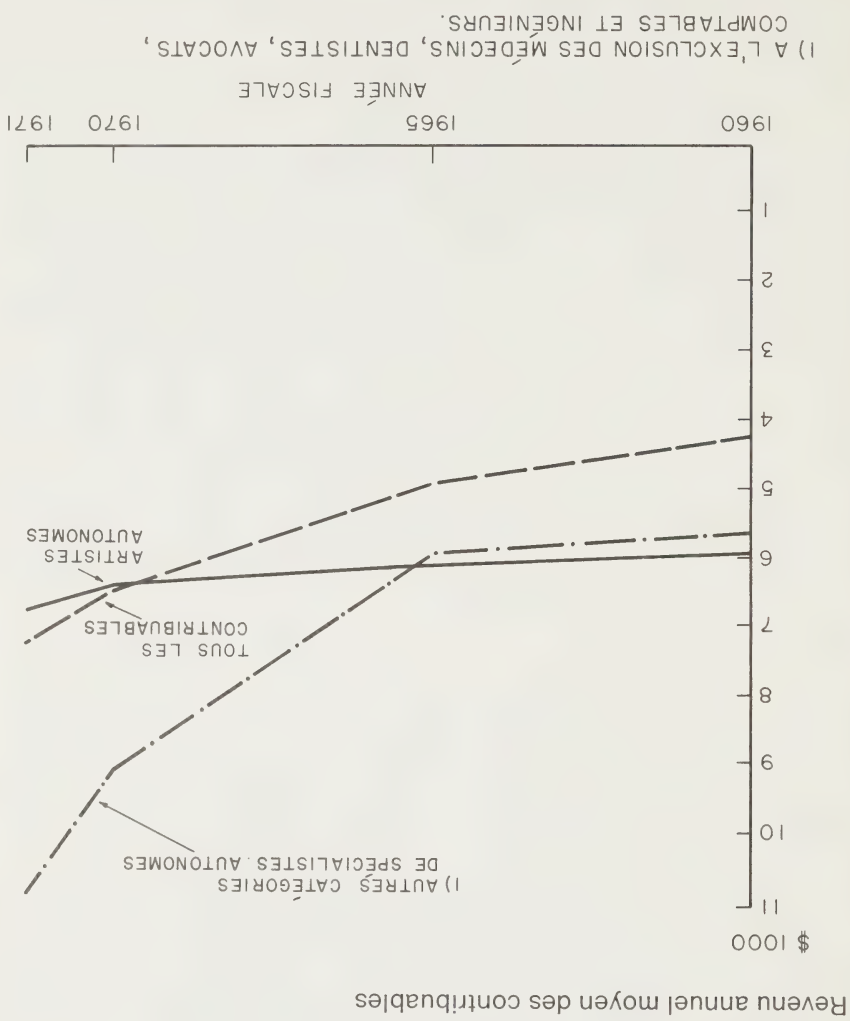
Pendant la même période, alors qu'au Canada les dons diminuaient par rapport aux bénéfices, la proportion des dons qui sont allés aux activités culturelles est passée de 2,1% à 5,4%, ou de 0,021% des bénéfices à 0,044%. De ces dons, 61% étaient imputables à l'exploitation et 39% aux immobilisations. En revanche, la proportion des dons destinés à des œuvres médicales ou sociales a diminué de 52,6% à 42,6%, ce qui semble indiquer que les entreprises se désintéressent des domaines qui leur paraissent relever de l'État. Cela devrait donner aux arts la chance d'améliorer leur position.

sensiblement amélioré, notamment pour qu'il puisse élargir sa clientèle, ce qui coûterait sans doute très cher.

3. Immobilisations

On n'a jamais dressé d'inventaire général des immobilisations au chapitre de la culture. Toutefois, en se basant sur les grandes constructions parachevées au cours des cinq dernières années et sur celles qui sont prévues pour les cinq prochaines années, on peut supposer des dépenses annuelles d'au moins 20 millions de dollars par année. Ainsi le nouveau centre municipal de Hamilton représente 11 millions à lui seul, le centre culturel construit à l'occasion du centenaire du Manitoba 17 millions, le futur immeuble

Figure 3



secteur privé. Il est évident que le Conseil des Arts assume une partie de plus en plus importante du fardeau financier. L'augmentation des subventions des provinces a suivi à peu près le même rythme que l'ensemble des subventions, mais les gouvernements municipaux et le secteur privé n'ont pu emboîter le pas, et leur contribution a donc diminué par rapport au total.

De 1963-1964 à 1970-1971, l'apport du secteur privé a nettement augmenté, passant de 1,4 à 3,0 millions de dollars. Par rapport au total, toutefois, cela constitue une diminution, car la proportion est tombée de 34 % en 1963-1964 à 15 % en 1970-1971.* L'aide du secteur privé comprend les dons des individus et ceux des entreprises. Malheureusement, les chiffres de l'étude sur les 29 compagnies ne subdivisent pas cette catégorie. On estime toutefois que les entreprises ont constamment fourni entre 40 % et 50 % de toute l'aide privée, mais que par rapport au total, leur contribution est tombée de 16 % en 1961-1962 à 7 % en 1970-1971.

2. Les musées et galeries d'art

On sait relativement peu de choses des institutions artistiques qui s'occupent d'arts plastiques et de littérature. Statistique Canada a publié des données sur les musées et les galeries d'art dans *Répertoire des musées, galeries d'art et établissements connexes* 1970 (n° de catalogue 81-553, décembre 1972). Au total, 65 institutions ont répondu au questionnaire, mais elles n'ont pas toutes répondu à toutes les questions.

Environ un tiers des institutions qui ont répondu relevaient d'un gouvernement (municipal 18 %, provincial 13 % et fédéral, seulement 1 %); 30 % d'entre elles relevaient d'une université et les autres, soit 38 %, appartenaient au secteur privé ou à la catégorie «divers». Près de la moitié d'entre elles avaient des budgets d'exploitation de moins de \$20,000 et environ un cinquième avaient un budget supérieur à \$100,000. Seulement neuf sur 65 demandaient un prix d'entrée. Les trois quarts des revenus d'exploitation (6 millions pour 52 institutions) provenaient de subventions gouvernementales (41 % du fédéral, 25 % des provinces et 9 % des municipalités), tandis que les dons des sociétés et des particuliers comptaient pour 5 %. Les autres 20 % provenaient d'autres sources non précisées, par exemple le produit des taxes d'entrée et d'autres activités payantes. Près de la moitié des dépenses d'exploitation ont été imputées à l'administration et à la conservation, tandis que les programmes d'exposition ont compté pour un tiers des dépenses. Les salaires auraient absorbé 75 % de toutes les dépenses d'exploitation. Avec de telles données, il est difficile de tirer des conclusions sur les besoins. De nombreuses constatations démontrent cependant que le secteur des arts plastiques au Canada aurait besoin d'être

* Frank T. Pasquill, Université York, *Modes d'assistance financière aux arts du spectacle*, février 1973.

Entre-temps, l'indice de production de l'«industrie» des arts d'interprétation, fondé seulement sur le nombre de représentations, est passé à 162, tandis que l'indice de fréquentation est monté à 153. L'indice du revenu commercial (provenant presque entièrement ment des locations) est monté à 188, ce qui s'explique en partie par l'accroissement des auditoires et en partie par l'augmentation du prix des billets.

La différence entre le revenu commercial et les dépenses d'exploitation, c'est-à-dire le total des subventions nécessaires à la solvabilité, est passée au cours de cette période à 214 (voir la Figure 1).

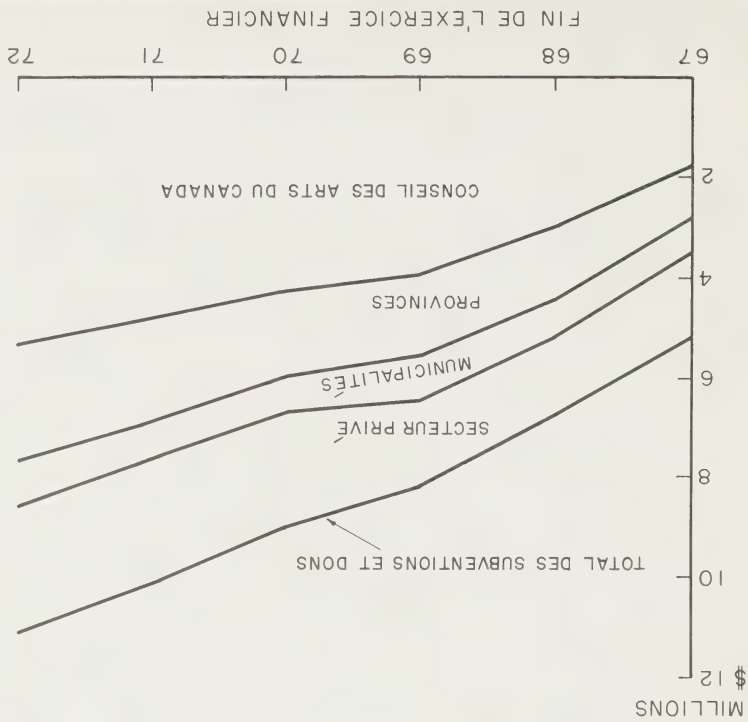
La Figure 2 montre les subventions et dons accordés par le Conseil des Arts du Canada, les provinces, les municipalités et le

Figure 2

Subventions et dons de diverses sources à 29 compagnies de spectacle, 1966-1967 à 1971-1972

INDICES DE 1971-72
(1966-67 = 100)

TOTAL DES SUBVENTIONS ET DONDS	- 214
CONSEIL DES ARTS DU CANADA	- 300
PROVINCES	- 230
MUNICIPALITÉS	- 129
SECTEUR PRIVÉ	- 147



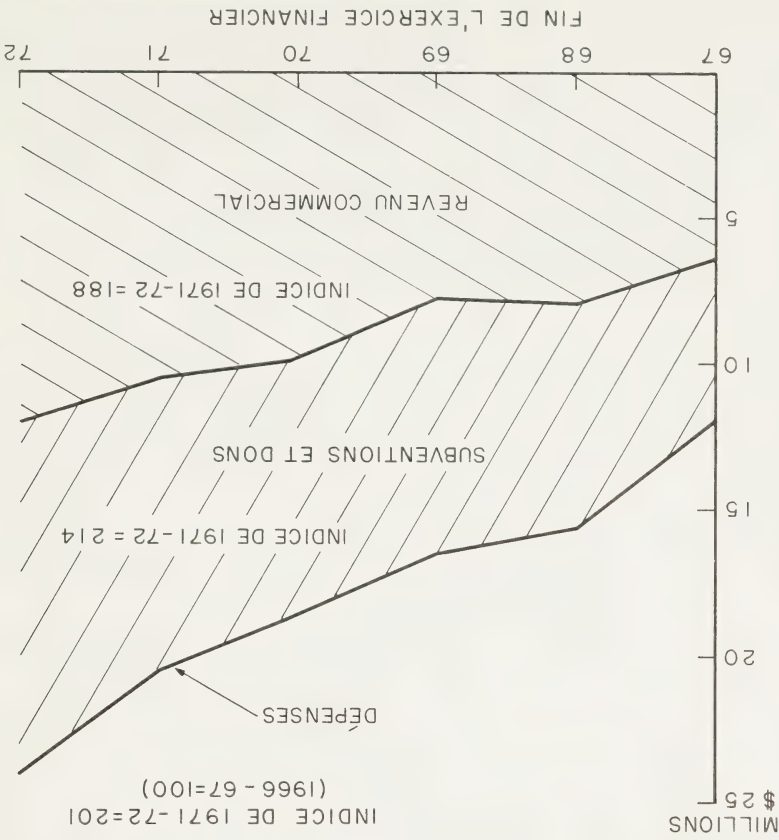
II La situation actuelle

1. Les compagnies de spectacle

Si tous les arts sont aux prises avec des difficultés de financement, c'est dans les arts d'interprétation qu'on peut le mieux voir l'étendue du problème. Nous disposons de données valables sur les compagnies artistiques grâce à une étude sur un groupe de 29 compagnies qui reçoivent l'aide du Conseil des Arts depuis au moins six ans. Si l'on attribue à l'année 1966-1967 une valeur de 100, l'indice des dépenses d'exploitation de ces compagnies pour 1971-1972 est de 201.

Revenu commercial et dépenses d'exploitation de 29 compagnies de spectacle, 1966-1967 à 1971-1972

Figure 1



servis se trouvent dans les secteurs géographiques et socio-économiques désavantagés, on ne peut compter sur le supplément de recettes pour améliorer le rapport entre les revenus et les dépenses. Par ailleurs, les dons des particuliers paraissent devoir diminuer si l'on en juge par les tendances de l'impôt personnel. La fiscalité actuelle donne aux entreprises assez de latitude pour aider les arts, mais elle ne leur offre aucun guide ou échelle de priorités, ce qui met les administrateurs dans la situation gênante d'avoir à porter des jugements de valeur pour l'ensemble de la collectivité. Il faut donc que les priorités soient le fruit de décisions collectives. Comme l'Etat intervient directement aujourd'hui dans des secteurs que les entreprises soutenaient auparavant de leurs deniers, par exemple ceux de la santé et de la sécurité sociale, il paraît opportun d'envisager l'établissement de nouvelles priorités. L'aide aux arts est une des facettes du rôle toujours plus important que joue l'entreprise commerciale dans la vie moderne, et offre à celle-ci une belle occasion d'assumer ses responsabilités contemporaines de conserver à notre société son caractère essentiellement privé, une telle manière d'agir serait à l'avantage des arts, qui éviteraient ainsi de dépendre à l'excès d'une seule source de financement. Les arts ont de bien meilleures chances de se développer et de s'épanouir s'ils peuvent compter sur plusieurs parrains.

I Introduction: Quelques questions et problèmes

Si l'art a fleuri dans la plupart des sociétés, il a presque toujours eu besoin d'une aide financière directe et importante. L'essor artistique de la Renaissance eût été impossible sans le soutien direct de l'Eglise, de l'Etat et de quelques mécènes. Molière n'aurait pu présenter ses comédies, Bach n'aurait pu composer et Michel-Ange n'aurait pu peindre s'ils n'avaient eu des « protecteurs ».

Comme, d'ordinaire, le mécène détenait à la fois l'argent et le pouvoir dans la société, le principe du mécénat n'était jamais mis en cause. Mais dans la société moderne, avec ses institutions commerciales et gouvernementales vastes et complexes, les sources du mécénat ne sont plus les mêmes et les décisions ne relèvent plus comme autrefois de particuliers qui, tout en satisfaisant leurs goûts artistiques personnels, se faisaient les dispensateurs des fonds publics.

Au contraire, depuis que les gouvernements et les entreprises sont devenus les principales sources de financement, le mécénat des particuliers a proportionnellement diminué. En conséquence, on en est venu à fonder l'aide aux arts sur des critères sociaux ou institutionnels, sans égard aux valeurs artistiques des décisionnaires. Le fonctionnaire doit rendre des comptes à l'homme politique, qui se fait l'écho de ses mandants; l'administrateur d'entreprise, lui, doit s'expliquer devant ses actionnaires, ses employés et ses clients. Ces contraintes ont créé, par rapport aux anciennes formes de mécénat, une sorte de vide. D'où notre préoccupation pour le rôle que peut jouer le monde des affaires dans les arts.

Entre-temps, les recettes des spectacles et les autres revenus directs n'ont comblé le vide que partiellement et l'on peut compter sur eux pour résoudre le problème, à moins d'en revenir au principe de l'élitisme.

Vers la fin des années 50, les gouvernements nord-américains et européens ont commencé à s'apercevoir que le mécénat était en perte de vitesse, et depuis lors ils n'ont cessé d'accroître leur aide aux arts. Mais ils ne pourront continuer à faire face à la demande croissante que s'il se produit un coup de barre décisif vers une prise en charge des activités culturelles par l'Etat.

De nos jours, les sociétés privées – qui disposent d'une grande partie de la richesse nationale – constituent la seule autre source importante d'aide financière. Les Canadiens semblent apprécier l'activité artistique florissante et stimulante que leur pays commence à connaître. Si l'on veut que cet essor se poursuive, il faudra que les entreprises augmentent sensiblement leur apport, sans quoi des pressions s'exerceront sur les gouvernements pour qu'ils se montrent plus généreux, sans doute en augmentant les impôts. Comme, en général, les spectacles se donnent devant des salles bien remplies, et comme les publics encore insuffisamment

Table des matières

I. Introduction: Quelques questions et problèmes 6

II. La situation actuelle

1. Les compagnies de spectacle 8

2. Les musées et galeries d'art 10

3. Immobilisations 11

4. Les artistes 12

5. Les dons des entreprises 12

III. Perspectives

1. Les besoins 13

2. L'apport des entreprises 14

a. Dons directs

b. Achats d'oeuvres d'art plastique

c. Dépenses orientées vers les arts

IV. Propositions

1. Dons 17

2. Achats d'oeuvres d'art plastique 17

3. Dépenses orientées vers les arts 18

4. Objectifs 18

a. Dons aux arts

b. Achats d'oeuvres d'art plastique

c. Dépenses orientées vers les arts

5. Modes d'action 18

a. Communication

b. Recherche

c. Le Comité de planification pour les arts et le monde des affaires

V. Appendices

A. Bibliographie 20

B. Etats-Unis – Le «Business Committee for the Arts» 21

C. La fiscalité, le commerce et les arts 23

3. Le rôle des entreprises et de l'Etat

- La formule de partage suivante est proposée pour répondre aux besoins des entreprises artistiques aux chapitres des frais d'exploitation et des immobilisations d'ici les débuts des années 1980.

Frais de fonc- tionnement sations immobili-	(par habitant)	(pourcentage)
Gouvernement fédéral	\$3	25%
Gouvernements provinciaux	\$2	25%
Gouvernements municipaux	\$1	25%
Secteur privé	\$1	50%

- L'achat d'oeuvres d'artistes canadiens contemporains par les entreprises, et les dépenses orientées vers les arts sont parmi les moyens de participation auxquels le monde des affaires pourrait recourir.

4. Objectifs

- Si l'on veut corriger l'actuelle insuffisance du financement, il faut que l'apport des entreprises aux arts soit porté à 35 millions de dollars par année (25 pour les frais de fonctionnement et 10 pour les immobilisations) d'ici 1980; pareille contribution représenterait 1% des dons des entreprises au taux de 1% des profits avant impôt.
- On devrait encourager les entreprises à affecter 5% de leur budget d'amusement et d'équipement à des achats d'oeuvres d'art, et 1 à 1 1/2 % de leur frais de construction à des commandes ou achats d'oeuvres importantes.
- On peut encourager les entreprises à faire des dépenses orientées vers les arts en suscitant une interaction entre le monde des affaires et celui des arts.

5. Moyens d'action

- (1) *Communication*: par des imprimés, des rencontres, des discours. Une réunion d'hommes d'affaires éminents, qui doit avoir lieu le 6 juin 1974 à Ottawa, constituera un premier pas dans cette voie.
- (2) *Recherche*: fiscalité, niveaux de dépenses et de revenus, projets pilotes.

- (3) *Comité de planification pour les arts et le monde des affaires*: pour stimuler et orienter les efforts, assurer la liaison, s'occuper des relations publiques, proposer des recherches et évaluer les progrès.

- (1) Les arts au Canada ont besoin d'une aide accrue pour s'épanouir.
- (2) Cette aide peut venir soit du secteur gouvernemental, soit du secteur privé, soit encore des deux à la fois.
- (3) Le secteur privé doit jouer un rôle important dans l'aide aux arts si l'on veut que notre société conserve son caractère essentielle-ment privé.
- (4) Les entreprises commerciales et industrielles ont besoin d'infor-mations sur les arts, de communications sur les arts, et d'un ensemble d'objectifs à atteindre.
- (5) A cette fin, un groupe d'hommes d'affaires, de concert avec le Conseil des Arts, a établi:
 - (a) un rapport de situation sur les problèmes actuels des arts et sur le rôle joué par les entreprises;
 - (b) une extrapolation des besoins futurs des arts au Canada;
 - (c) une définition du rôle que le milieu des affaires pourrait jouer, de concert avec les divers paliers de gouvernement;
 - (d) pour répondre à ces besoins;
 - (e) une liste d'objectifs à proposer au secteur des affaires,
 et qui découlent de ce qui précède;
- (e) certaines formes d'action qui pourraient être entreprises immédiatement.

1. Situation actuelle

- D'après des études effectuées par l'Université York et par le Conseil des Arts, on peut évaluer à quelque 45 millions de dollars, pour l'année 1972, le montant global des subventions de fonctionne-ment accordées aux arts de la scène, aux musées et aux galeries d'art ainsi que des bourses aux artistes.
- La part du secteur privé a été de l'ordre de 5 millions de dollars dont 3,5 millions sont venus des entreprises.
- Les dépenses en immobilisations dans le domaine des arts sont évaluées à 20 millions de dollars par année, mais on ne sait pas comment cette somme est partagée entre les gouvernements et le secteur privé.
- Dans le secteur des arts plastiques, les conditions actuelles du marché ne permettent qu'à un très petit nombre d'artistes de vivre de leur art.

2. Perspectives

- On prévoit que les besoins des arts au chapitre des frais d'exploit-ation quadrupleront d'ici cinq ans, pour atteindre le chiffre de 175 millions de dollars d'ici le début des années 1980.
- Les besoins en immobilisations devraient se maintenir à peu près au niveau actuel (20 millions de dollars par année).
- Il est indispensable de développer le marché des oeuvres d'art.

Avant-propos

Le présent texte a été préparé par le Conseil des Arts grâce à l'aide et aux lumières d'un groupe d'hommes d'affaires, le Comité de planification pour les arts et le monde des affaires, dont la composition est indiquée ci-dessous. Ce texte expose brièvement les besoins des arts au Canada et souligne le rôle important que le monde des affaires pourrait jouer dans ce secteur. Surtout il propose des objectifs concrets, à atteindre d'ici 1980.

Ce document n'est certes pas exhaustif, mais nous espérons qu'il servira d'amorce à une intervention des entreprises en faveur des arts. En relevant le défi qui leur est proposé dans ces pages, celles-ci peuvent en effet — nous en avons la conviction — contribuer de façon profonde et durable à la qualité de vie des Canadiens.

Edmund C. Bovey
Président

du Comité de planification
pour les arts et le monde des affaires

René Amyot
Amyot, Lesage, De Grandpré et
Colas
Québec

Edmund C. Bovey
Président et directeur général
Northern and Central Gas
Corporation Limited
Toronto

Trevor Houser
Directeur général
Imperial Oil Limited
Halifax

Richard Ivey, C.R.
Ivey and Dowlar
London

J. W. Burns
Président
The Great West Life Assurance
Company
Winnipeg

Jean Ostiguy
Président

Crang et Ostiguy Incorpores
Montréal

Hon. J. V. Clyne
Administrateur
MacMillan Bloedel Limited
Vancouver

John G. Prentice

Canadian Forest Products Limited
Vancouver

Fredrik S. Eaton
Président
Eaton's of Canada Limited
Toronto

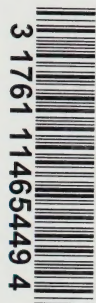
Smiley Raborn
Président et directeur général
Candell Oil Limited
Calgary

Les arts
et
le monde des affaires

Document de travail

Avril 1974

Publication et distribution:
Service d'information
Conseil des Arts du Canada
C.P. 1047
Ottawa, Ontario
K1P 5V8



Document de travail

Avril 1974

le monde
des affaires
et

Les arts